

"دليل الإعلام الاجتماعي 101 للشركات: كيفية الاستفادة من وسائل التواصل الاجتماعي لتحسين أداء الأعمال"

المدة: 5 يوم

اللغة: ar

كود الكورس: IND11-101

هدف الكورس

:عند إتمام هذه الدورة، سيكون المشاركون قادرين على

- .تعلم كيفية استخدام وسائل التواصل الاجتماعي لتقديم خدمة عملاء متميزة
- .مناقشة كيفية استخدام صفحات التواصل الاجتماعي للعلاقات العامة وجذب اهتمام الأعمال بين الشركات
- .متابعة الموضوعات الناشئة واستخدامها للحفاظ على تقدم عملك في المنافسة
- .إنشاء منشورات ومحتوى جذاب لإلهام الجمهور المستهدف
- .تعزيز صورة العلامة التجارية من خلال التواصل العام

الجمهور

تم تصميم هذه الدورة خصيصًا لأي شخص في مجال الأعمال يهدف إلى زيادة قاعدة عملائه، وتوسيع خبراته في التسويق، وتطوير صورة أقوى للعلامة التجارية باستخدام وسائل التواصل الاجتماعي. ستجد الدورة مفيدة إذا كنت في أحد الأدوار التالية:

- تنفيذيي التسويق
- مديري خدمة العملاء
- مديري العمليات
- خدمة العملاء في الخط الأمامي
- تنفيذيي وسائل التواصل الاجتماعي
- الموارد البشرية
- المتخصصين في علاقات الإعلام
- مديري الحسابات
- مندوبي المبيعات
- مديري المبيعات

منهجية التدريب

تم إعداد دورة التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي لتناسب جميع أساليب التعلم لدى البالغين، حيث تتضمن مزيجًا من التمارين العملية والنظرية، وتجمع بين ورش العمل والسيناريوهات الواقعية والمناقشات الجماعية.

ستتعرف على العروض التقديمية التفاعلية ودراسات الحالة، وستقوم بإنشاء مخططات مشاريع عملية يمكنك ربطها بتجاربك التجارية الخاصة.

الملخص

تُعد وسائل التواصل الاجتماعي أداة أساسية لأي عمل تجاري للتسويق لنفسه، وتتغير اتجاهات وأساليب الاستخدام الفعّال باستمرار. ستعلمك دورة التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي كيفية استخدام منصات التواصل الاجتماعي المختلفة، بما في ذلك تويتر وفيسبوك ولينكدإن، لجذب جمهورك وتقديم محتوى قيّم لزيادة التحويلات.

ستوفر لك هذه الدورة الأدوات والمعرفة لفهم التسويق عبر وسائل التواصل الاجتماعي عبر منصات متعددة. ستتعلم كيفية

مواكبة التغيرات في ملحقات التسويق وإدارة محتواك بأكثر الطرق فعالية وسهولة لجذب عملاء وزبائن جدد.

محتوى الكورس والمخطط الزمني

Section 1: Finding Your Target Audience

- Creating customer profiles.
- How do your customers want to be contacted?
- How do your customers contact you? Do you want them to?
- Targeting specific customer profiles.
- Encouraging two-way correspondence.
- Finding the right followers.

Section 2: Which Platforms Are Suitable for Your Business?

- Understanding your aims.
- Looking at Facebook, Twitter, and Instagram contacts.
- Understanding LinkedIn advertisements
- Is Snapchat your new marketing tool?
- Project migration from in-house platforms to social media.

Section 3: Search Engine Optimisation (SEO)

- Social media language – staying impartial.
- Social media jargon and how to decode it.
- Utilising keywords and hashtags.
- Creating compelling content that’s easily searchable.
- Web marketing and the tools available.

Section 4: Trending Topics and How to Find Them

- Finding related influencers and utilising their wider impact.
- The current social media outlook.
- Social searching and listening – finding what’s on-trend and relating.
- Using social media for research.

Section 5: Social Media and Marketing

- Blogging and vlogging – how to write interesting articles with CTA.
- Public relations – attracting the right partners.
- News releases and business updates.
- Viral marketing – assets and pitfalls.
- Successful Facebook marketing techniques.
- Twitter rules and competencies.
- Using LinkedIn for B2B.

Section 6: Customer Service Via Social Media

- Example responses – how in-depth to go.
- Dealing with personal requests publicly.
- Accepting complaints and taking them offline.
- How to develop an effective social media team.
- Creating a brand voice.

Section 7: Creating Your Social Media Strategy in Line with Your Business Aims

- Supporting your business vision.
- Interactive social media activities (polls or comment requests).
- Keeping up with social media changes.
- Proving your strategy provides ROI.
- Post-scheduling and staying consistent.
- Paid ads and their uses.
- Integrating your social posts with wider business activities.

Section 8: Assessing the Impacts

- Asking for reviews.
- Accepting and responding to public feedback.
- How has your brand image been impacted?
- Case studies of successful social media strategy.
- Reporting platforms and assessing customer reach.
- An analytics overview and what it means for you.

- Looking at interactions – are you reaching the right people?

تفاصيل الشهادة

عند إتمام هذه الدورة التدريبية بنجاح، سيحصل المشاركون على شهادة إتمام التدريب من Holistique Training. (e-Certificate) وبالنسبة للذين يحضرون ويكملون الدورة التدريبية عبر الإنترنت، سيتم تزويدهم بشهادة إلكترونية من Holistique Training.

وخدمة اعتماد التطوير المهني (BAC) معتمدة من المجلس البريطاني للتقييم Holistique Training شهادات ISO 29993.و ISO 21001و ISO 9001 كما أنها معتمدة وفق معايير ،(CPD) المستمر.

لهذه الدورة من خلال شهاداتنا، وستظهر هذه النقاط على شهادة إتمام (CPD) يتم منح نقاط التطوير المهني المستمر واحدة عن كل ساعة CPD يتم منح نقطة ،CPD ووفقًا لمعايير خدمة اعتماد .Holistique Training التدريب من لأي دورة واحدة نقدمها حاليًا CPD حضور في الدورة. ويمكن المطالبة بحد أقصى قدره 50 نقطة.

التصنيفات

الإعلام والتسويق, المبيعات والتسويق

مقالات ذات صلة



?Why Is Social Media Important for Your Small Business Today

In the digital era, social media is vital for small businesses. Learn to identify your social audience, tailor content, and engage effectively. Discover tips, including segmentation, consistent branding, and data-driven optimisation, to harness social media's power for .growth

YouTube Video

https://www.youtube.com/embed/9J4wLrGAcnA?si=1XXL_Jrdwb2npKLJ